

Nº

82

mercado industrial.es

punto de encuentro de la industria



www.mercadoindustrial.es info@mercadoindustrial.es

Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

MIDEST

2014 PARIS

El nº1 mundial de los salones de subcontratación industrial



Working together!*

4 > 7 DE NOVIEMBRE

Paris Nord Villepinte - Francia

www.midest.com

MIDEST, ESCAPARATE MUNDIAL DE LAS HABILIDADES

42 101 profesionales pertenecientes a todos
los sectores de actividad venidos de 85 países.

1 702 expositores procedentes de 38 países.

PRESENCIA DE TODOS LOS SECTORES DE LA SUBCONTRATACIÓN

Transformación de metales /
Transformación de Plásticos,
Caucho, Composites /
Electrónica, Electricidad /
Microtécnicas /
Servicios para la industria /
Transformación de madera /
Mantenimiento industrial



MIDEST ES UN ACELERADOR DE NEGOCIOS Y DE DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL

**Verdaderas oportunidades de negocio
comprobadas por los expositores:**

- > **92%** de los expositores muy satisfechos o
satisfechos con su participación.
- > **93%** afirman que MIDEST permite encontrar
nuevos proyectos.

**Contratantes con
proyectos concretos*:**

- > Referenciar nuevos subcontratistas (**98%**).
- > Encontrarse con expositores de alto nivel (**91%**).

La industria reclama su lugar

Sí, eso parece. Leemos noticias de que los bancos ya saneados vuelven a la senda de los beneficios y, por consiguiente, a la inversión en valores seguros. Fin de la crisis, insisten.

No hace falta saber matemáticas para comprender que, tras la devastación empresarial sufrida hasta hoy por la crisis, el tejido industrial y empresarial se ha reducido a números casi de posguerra. Así, donde había miles de empresas ahora hay decenas. Lo estamos viendo en la mayoría de las ferias a las que asistimos. Es la verdad.

Pero el papel de la industria es fundamental para la estabilidad económica de un país. Sin industria no se exporta y el dinero que hace falta para pagar las deudas tiene que venir de fuera. Es la solución sí o sí. Pues a trabajar.

Pero si sumamos gastos e ingresos no cuadra el balance. Esto es porque aún no fabricamos mucho y barato para vender fuera y obtener los beneficios para saldar deudas. Y aquí aparecen los bancos ya saneados dispuestos a financiar de nuevo a la industria. Todo arreglado, dicen. ¿Hace falta estudiar para ser banquero?



Lino Hernández
Periodista y editor

Índice

Entrevista a Antoni Rovira directivo de Rockwell Automation	4
Panorama empresarial	6
Claves para la industria del automóvil VDA y AMB	10
Empresas y novedades	12

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 2339-6148





“Ayudamos a automatizar todo tipo de plantas industriales”

Mira el video en 

Antoni Rovira, responsable de arquitecturas integradas de Rockwell Automation

¿Qué hay detrás de la marca Rockwell Automation?

Rockwell Automation es una empresa líder en soluciones de automatización y sistemas de información industrial. Nos dedicamos a ayudar a automatizar todo tipo de plantas y estamos presentes en todo el mundo. Somos una empresa multinacional y no solamente en España y Portugal, que es la sede del negocio donde estamos trabajando desde aquí, sino que estamos en todo el mundo.

¿Qué soluciones aporta Rockwell Automation?

Las soluciones las venimos a presentar en este evento. Estamos

hablando de la Automation University Special. Es un evento destinado a presentar a nuestros clientes las soluciones que estamos desarrollando para la automatización industrial conjuntamente con nuestros partners y nuestros colaboradores, tanto distribuidores como integradores de sistemas.

¿En qué consisten estas jornadas Automation University Special?

Se trata de un evento en el que tenemos unas trescientas personas registradas Y estamos realizando diferentes presentaciones y demostraciones en salas de laboratorios donde podemos visualizar cual es la funcionalidad de nuestras tecnología. Tenemos ahora mismo cinco salas

de trabajo simultáneas para estas presentaciones y demostraciones.

¿Cuál es la principal novedad que Rockwell Automation comunica en este evento?

Estamos aprovechando el evento de la Automation University Special para presentar a nuestro nuevo director general de Rockwell Automation Iberia, José Paredes, que es una persona que lleva muchos años en la empresa, que ha pasado por diferentes cargos y ahora mismo está adquiriendo esta nueva responsabilidad para España y Portugal

¿Qué más aporta Rockwell Automation a la Automation University Special?

Estamos aprovechando el evento para presentar las nuevas novedades en las diferentes gamas de productos y también las nuevas estrategias hacia donde se dirige la compañía de cara a los nuevos desarrollos que iremos presentando en los próximos meses, como venimos haciendo de forma habitual.



www.rockwellautomation.com

Rockwell Automation ha celebrado una nueva edición de Automation University Special. El evento ha tenido lugar los días 26 y 27 de marzo en el World Trade Center de Barcelona con una superficie de exposición de 800 metros cuadrados.

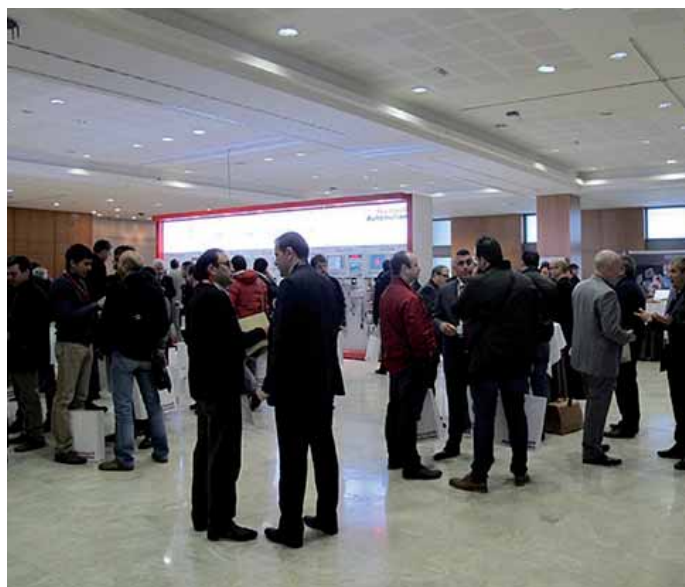
Han pasado ya ocho años desde la primera edición de este evento, cuya pretensión es ser el punto de encuentro del sector para dar a conocer los últimos avances en sistemas de automatización e información industrial. Este acontecimiento ha tendido dos días intensos de sesiones, presentaciones y demostraciones dirigidas a fabricantes de maquinaria e integradores de sistemas de las industrias de Productos de Consumo Empaquetados, Alimentación & Bebidas, Proceso, Automoción, Infraestructura & Energía y Tratamiento y distribución de aguas.

Además del apartado formativo, el evento ha contado con la asistencia de numerosos partners de Rockwell Automation como HMS, Prosoft, Molex, Endress+Hausser, E-Plan, Oldi, Bihl+Wiedemann y Cisco además de integradores de sistemas, que también han tenido la oportunidad de presentar sus soluciones.

La edición de este año ha girado entorno a las arquitecturas integradas, los componentes y la seguridad. Además, una selectiva combinación de presentaciones, demos-

traciones y sesiones prácticas (Hands-on) sobre CompactLogix, PowerFlex 525 y Stratix 5700, ha permitido a los asistentes incrementar sus conocimientos sobre las últimas tecnologías y obtener una visión actualizada de las últimas tendencias de automatización.

Rockwell Automation (NYSE: ROK) es una poderosa multinacional dedicada a la información y automatización industrial con sede central en Milwaukee, Wisconsin, y cuenta con cerca de 22.000 empleados para atender a clientes en más de 80 países.



Escuchamos a José Paredes, director general de Rockwell Automation Iberia en la sesión plenaria de la Automation University Special:

De su interesante presentación hemos extraído los siguientes mensajes: *"Estamos aquí en el Automation University Special para compartir nuestra visión de la automatización industrial y para aprender de todos".* Y también *"En el mundo de la automatización es necesario rodearse de partners para dar la mejor solución posible a la industria".*

El director general también nos obsequió unas frases en las que deducimos unas claves que definen muy bien la filosofía y el carácter de la compañía: *"Somos una empresa de 110 años de historia en el mercado y presentes en más de 20 sectores industriales"* y *"Es cierto que Rockwell Automation es una empresa global pero no debemos olvidar la importancia del soporte local"*.

Finalmente añadió el este último mensaje: *"Hoy día no consideramos afrontar los retos de una manera individual"*.



Alimentaria reafirmó su valor como evento de referencia sectorial e internacional

Alimentaria clausuró su edición más internacional, gastronómica e innovadora. Así lo afirman sus organizadores que informan del incremento de visitantes extranjeros -42.000 procedentes de 141 países- y la llegada de grandes compradores de todo el mundo.

Por otro lado, la presencia de chefs que sumaban más de 50 estrellas Michelin y la presentación de una gran variedad de productos innovadores dieron fondo a esta gran feria como plataforma de internacionalización y proyección para la industria agroalimentaria.

Alimentaria 2014 ha registrado, según las mismas fuentes, más de 140.000 visitantes durante los 4 días de celebración en el recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona. De este modo, el salón ha cerrado con éxito, en los tiempos que vivimos, una nueva edición.

Alimentaria es un referente ferial internacional organizado por Alimentaria Exhibitions, sociedad de Fira de Barcelona especializada en eventos para la industria Alimentaria. Su cartera de salones incluye también, Bta. -Barcelona Tecnologías de la Alimentación-, Alimen-

taria & Horexpo Lisboa, Alimentaria México, Alimentaria Brasil y Seafood Expo Southern Europe. Alimentaria Exhibitions ya prepara la siguiente edición en marzo de 2016.

www.alimentaria-bcn.com



Proyecto VIAL Vitoria Álava: Solución logística clave

La Cámara de Comercio e Industria de Álava presento en Madrid, ante un nutrido grupo de directivos de empresa, el Proyecto VIAL-Vitoria Álava, que surge de la necesidad de una estrategia logística ordenada y que oferta una solución, como el espacio más importante del norte de España y su proyección y promoción internacional, apareciendo como un eslabón clave dentro de la cadena logística en el suroeste de Europa.

El proyecto está respaldado por el Gobierno Vasco, la Diputación Foral de Álava, el Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz, la Cámara de Cámara de Comercio e Industria de Álava y Vitoria Álava Solución Logística. Lo conforman la suma de diez espacios logísticos de primer nivel en el entorno de Vitoria, con una extensión de 9.223.285 m²., y dispone de dos plataformas logísticas: la multimodal de ARASUR y la intermodal CTVI; el aeropuerto de Vitoria, especialista en carga aérea; la Terminal intermodal Jundiz (ferrocarril-carretera) de ADIF; seis polígonos industriales de usos logísticos con más de cuatro millones de metros cuadrados de superficie; añadido a dos espacios nuevos: VIAP, Vitoria Industrial Park y VIT, Terminal Intermodal de Vitoria. Todo ello facilita que la intermodalidad del transporte, ya sea utilizando la carretera, el ferrocarril, el mar o el aire y sus posibles combinaciones, sea completa, lo que ha generado que muchas e importantes empresas nacionales e internacionales, tengan ubicadas sus instalaciones dentro de mismo entorno geográfico.



SIL2014

BARCELONA

Somos la Logística



Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

12º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte
3ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte

Del 3 al 5 Junio de 2014

Recinto Montjuic-Plaza España. Fira de Barcelona
Barcelona-España



by



Síguenos:



SIL 2013 BARCELONA

sil.barcelona

@SILBARCELONA

www.silbcn.com



Información y reservas:

Tel: +34 93 263 81 50 • E-mail: comercialsil@el-consorci.com

China avanza hacia nuevos records en exportaciones

AsialInspection, empresa especializada en el Control de Calidad de productos importados desde Asia, África, Europa y Latinoamérica, acaba de presentar el Barómetro Q1 correspondiente al primer trimestre de 2014 y que analiza el estado de la fabricación y de los servicios de control de calidad en la industria.

Tras la celebración del Nuevo Año Chino, las exportaciones durante el mes de febrero en este país sufrieron un descenso del 18% respecto al 2013. Aun así, China sigue posicionada como líder en cuanto a volumen absoluto de exportación, alcanzando en diciembre y enero nuevos récords históricos de 207 mil millones de dólares en ambos meses (un 9% más que en el año anterior).

Este ascenso repercute directamente en los controles de calidad, habiéndose incrementado las inspecciones de AsialInspection un 26,2% en comparación con 2013. Son muchos los países que han visto variaciones en sus inspecciones, como

es el caso de Bangladesh, con un incremento del 70% respecto al año anterior, y un 57% en Vietnam. Camboya sufrió un ascenso del 32% e Indonesia, donde la industria textil se está convirtiendo en el mayor sector de exportación del país, las inspecciones se ampliaron un 22%.

"El mayor número de inspecciones

denota una creciente toma de conciencia sobre la importancia en los procesos de producción y un aumento de la demanda de los consumidores, tanto en la calidad de los productos como en la fabricación de los mismos", sostiene Alex Makow, director de AsialInspection para Europa.

www.asiainspection.es



La cogeneración, una solución clave para reindustrializar España

El jueves 20 de marzo se hizo entrega al Ministro de Industria, Energía y Turismo, de un Manifiesto suscrito y firmado por asociaciones que representan a las industrias de Azulejos y Baldosas, Cerámicas, Papeleras, Alimentación y Bebidas, Ladrillos y Tejas, Asociación Agraria Jóvenes-Agricultores y Cooperativas Agro-Alimentarias, reivindicando la Cogeneración como herramienta clave para reindustrializar España.

Este manifiesto está cosechando nuevas afiliaciones multisectoriales. La cogeneración, como herramienta clave de competitividad energética, apoyada y promovida por la Unión Europea, es el procedimiento mediante el que se obtiene simultáneamente energía eléctrica y energía térmica útil, se generan en un mismo proceso luz y calor, consumiéndose donde se produce, ahorrando en redes y transporte y evitando pérdidas. Con las últimas propuestas normativas de la Reforma Eléctrica, será desmantelada y con consecuencias catastróficas para: la competitividad de las industrias, pérdidas de eficiencia energética, elevación de costes, desplome de las exportaciones, pérdidas de empleos, mayores emisiones medioambientales y números rojos en las cuentas de resultados.

Los firmantes del manifiesto afirman que, aprobar la propuesta de Orden Ministerial de retribución a la cogeneración en los términos actuales, y en contra de la razonable rentabilidad para la cogeneración establecida en la Ley Eléctrica, es una medida contra la reindustrialización de España.



El sector de gran consumo necesita naves logísticas

Prologis, Inc. (NYSE: PLD), propietario, operador y promotor líder de bienes inmuebles para la logística y distribución, ha publicado un informe global titulado "The Growth of Logistics Real Estate: An Analysis of Demand by Leading Customer Industries" (El Crecimiento del Sector Inmobiliario Logístico: Un Análisis de la Demanda de las Empresas líderes en sus sectores").

Los resultados clave de la investigación muestran, según nos han informado, que la demanda del sector inmobiliario industrial sigue siendo diversa, con varios sectores en proceso de expansión. El equipo de investigación de Prologis centra el análisis en tres áreas: En primer lugar, los usuarios que concentran su actividad en el último tramo de la cadena de suministro antes del consumidor final, supusieron el mayor porcentaje de la actividad arrendataria el año pasado. En segundo lugar, diversos sectores experimentaron un gran crecimiento, incluyendo el de la electrónica, vivienda, automoción, y comercio electrónico. En

tercer lugar, la investigación resalta a los proveedores de servicios logísticos a terceros (3PL), los cuales serán un factor de crecimiento determinante y con una gran proyección de futuro.

"Las previsiones de crecimiento del sector consumo y la demanda logística son firmes" indicó Chris Caton, vicepresidente y director de la Prologis Research. "De hecho, la toma de decisiones entorno a nuevos alquileres ha mejorado indiscutiblemente durante el último año". "Los clientes están reconociendo cada vez más la oportunidad de fijar los costes actuales para hacer frente a las esperadas subidas de los precios de alquiler, dada la baja tasa de desocupación actual, el moderado inicio de nuevos desarrollos y la tendencia al alza de los costes de sustitución."

El informe completo está disponible online de forma exclusiva en la sección Research de la web de Prologis

www.prologis.com



Pneumatech se globaliza

La firma Pneumatech informa de su estrategia de transformación en proveedor global de soluciones de tratamiento de aire comprimido y gas en la industria.

La plataforma de producto de esta compañía se basa en cuatro gamas principales: secadores frigoríficos, secadores de adsorción, filtros y generadores de gas. Con una marca renovada, Pneumatech refuerza su nuevo enfoque "puro".

Además de las actuales oficinas de ventas de Estados Unidos y de China, Pneumatech ahora también está presente en Europa, Oriente Medio, América del Sur, Oceanía y África.

"La decisión de una presencia mundial sigue a una creciente demanda de productos de aire y gas", dice Juan Manuel Tejera, vicepresidente Pneumatech.

Fundada en 1966, Pneumatech es un proveedor mundial en ingeniería de sistemas de aire y gas comprimido, que ofrece una amplia gama de equipos de tratamiento del aire y gas con servicio al cliente a nivel mundial.

www.pneumatech.co



La industria del automóvil requiere mayor flexibilidad



Los productos de nicho son cada vez más importantes para los fabricantes de automóviles, pero para ello es necesario que bajen las cantidades y que las instalaciones de producción sean más variables

Hasta ahora, la industria del automóvil siempre ha sido sinónimo de máximas cantidades, más que en ningún otro sector, y consecuentemente, también de instalaciones de producción racionales pero a la vez rígidas y poco flexibles. No obstante, hoy en día buena parte del éxito se basa en poder ofrecer cada vez más variantes y opciones de personalización, lo que significa que los tamaños de lote van reduciéndose constantemente. Además, los nuevos desarrollos que entran constantemente en el mercado requieren, en un principio, solo de cantidades pequeñas, por ejemplo, en el caso del accionamiento híbrido y eléctrico. Ante este panorama, los fabricantes de máquinas herramienta y técnica de automatización también se ven en la necesidad de tener que diseñar sus instalaciones de forma más flexible, pero sin perder nada de rentabilidad. En la próxima AMB, la exposición internacional para el mecanizado de metal que se celebrará del 16 al 20 de septiembre de 2014 en Stuttgart, demostrarán cómo lo hacen.

Las últimas cifras de la VDA (Asociación de la industria del automóvil) resultan muy gratificantes: la mayoría de los mercados internacionales se está recuperando. Al parecer, también el mercado europeo occidental ha superado la delicada situación de los últimos años. Por quinta vez consecutiva ha registrado un aumento de casi un cinco por ciento, sumando 897.100 unidades vendidas, tal y como comunicó la VDA en Frankfurt. También se han registrados incrementos en China y Japón. Por su parte, en EE. UU., únicamente el mercado de vehículos ligeros ha tenido una tendencia negativa, y en Rusia y la

India también ha descendido la demanda de vehículos nuevos. Sin embargo, los noticias del mercado del automóvil también resultan positivas para la construcción de máquinas herramienta en Alemania, ya que más del 40 por ciento (datos del 2012) de sus productos tienen como destino los fabricantes de automóviles y sus proveedores. No obstante, el sector de herramientas no tiene ningún motivo para relajarse: la industria del automóvil se enfrenta a un cambio radical. Cada vez son más las marcas que están entrando en el mercado mundial, los nichos se están ocupando y los nuevos conceptos de impulsión generan incertidumbre sobre cómo va a ser el automóvil del futuro.

Según confirma el catedrático y Dr. Ing. Eberhard Abele, director del Instituto de Gestión de la Producción, Tecnología y Máquinas Herramienta (PTW) de la Universidad Técnica de Darmstadt, hay una contradicción entre la producción rentable de grandes series y la variedad de nichos: *"Lamentablemente, por regla general, la flexibilidad sigue condicionada por las pérdidas de productividad"*



La industria del automóvil se enfrenta a un cambio radical



o los costes adicionales, lo que implica que en la práctica hay que asumir compromisos". El Señor Abele y sus colaboradores del PTW, ven las estructuras modulares de máquinas como una solución viable, "especialmente los sistemas de producción basados en sistemas modulares". Estos sistemas ofrecen una flexibilidad de producción mucho mayor de la de hace unos años. Asimismo, los nuevos desarrollos en materia de técnica de control y el concepto "Industria 4.0" podrán volver a incrementar la flexibilidad en los próximos años.

La manejabilidad debe ser también lo más sencilla posible para reducir los tiempos de puesta en servicio, parada y cualificación. En este sentido, en la medida de lo posible, debe utilizarse software estándar para la visualización y formación de los empleados. Aunque también existe una mayor predisposición para colaborar con el fabricante de máquinas herramienta desde la fase previa para conseguir una ingeniería simultánea.

No solo se requiere flexibilidad en lo que a la variedad de variantes se refiere. La movilidad eléctrica es un concepto clave que actualmente no tiene ningún papel destacado porque las cantidades de piezas siguen siendo muy pequeñas, tal y como ha podido constatar el catedrático Abele. A pesar de ello, las primeras empresas proveedoras están reflexionando sobre este tema.

El Dr. Dominic Deutges, catedrático de Tecnología de Producción en la Escuela Técnica Superior de Niederrhein en Krefeld y asesor tecnológico de la empresa A. Monforts Werkzeugmaschinen GmbH, también percibe la hibridización como el camino hacia la flexibilización:

"Las máquinas herramienta actuales deben ser cada vez más flexibles para poder reproducir el máximo número de pasos de proceso en una máquina".

El catedrático Abele advierte además sobre otro problema: "Las competencias para los costes de inversión y los costes energéticos suelen ir por separado en las empresas". Los responsables de compras prefieren comprar lo más económico posible, mientras que los operadores centran su interés en reducir los costes de funcionamiento y, consecuentemente, los costes energéticos.

Parte de los representantes de la industria claman, sobre todo, la conexión en red de las instalaciones de producción y los sistemas de mantenimiento remoto con redes de producción y software como MES (Manufacturing Execution Systems), como sistema principal de producción o bases de datos de calidad. Manfred Jurditsch opina que la conexión en red a través de diversas etapas del proceso de generación de un producto es una oportunidad que ofrece "la cada vez mayor personalización del producto en el contexto de tener que dominar una producción de grandes series".

El avance de algunos de los fabricantes de máquinas herramienta y herramientas de precisión para el mecanizado en la aplicación de proyectos "Industria 4.0" se presentará en septiembre en la AMB 2014 en Stuttgart, según han confirmado Sengül Altuntas y Gunnar Mey, los dos directores del proyecto de la AMB.

www.messe-stuttgart.de/amb
www.vda.de



Cada vez son más las marcas que están entrando en el mercado mundial, los nichos se están ocupando y los nuevos conceptos de impulsión generan incertidumbre sobre cómo va a ser el automóvil del futuro

Nueva serie de grupos electrógenos de Himoinsa

La multinacional energética, fabricante de grupos electrógenos, informa que ha lanzado al mercado la nueva serie HHW. Se trata de siete modelos de generadores, insonorizados y abiertos, cuyo rango de potencia oscila de las 20 a las 100 kVA a 50Hz y de las 30 a las 120 kVA a 60 Hz.

La nueva serie HHW está integrada por grupos electrógenos cuyos componentes, motor, alternador, carrocería y central eléctrica han sido fabricados por Himoinsa. Los nuevos modelos de generadores, motorizados con el motor Himoinsa 4HD, proporcionan, según nos explican, bajos niveles de ruido, un consumo reducido y excelentes niveles de rendimiento, productividad y fiabilidad.

Los grupos electrógenos que integran la serie HHW se lanzan al mercado con tres tipos de carrocería, con un revestimiento interno de lana de roca y el capot está recubierto con material fonoabsorbente ignífugo clasificado como M-O. Preparados para exponerse a condiciones ambientales extremas, estos

generadores cumplen con un grado de protección IP23 y han sido sometidos a pruebas de agua bajo la norma europea (IEC60529) y UL.

Se han desarrollado siete modelos de motor, a 1500 y 1800 rpm, cuyo rango de potencia oscila de los 20 a los 95 KWm. Junto al motor, el alternador HIMOINSA posee un regulador electrónico de voltaje -AVR- con una cobertura de resina especial que le permite trabajar en cualquier ambiente de trabajo.

Himoinsa es una multinacional especializada en la fabricación de grupos electrógenos y torres de iluminación, cuya política de internacionalización le ha llevado a posicionarse en más de 100 países de los cinco continentes. Sus centros de producción se ubican en Brasil, Estados Unidos, España, China, India y Francia y cuenta con filiales comerciales en México, Panamá, Argentina, Portugal, Angola, Reino Unido, Alemania, Polonia, Emiratos Árabes y Singapur.

www.himoinsa.com



Solución de seguridad de Emka

La firma Emka propone una solución de seguridad para la protección de los servidores. El armario donde guardamos el hardware es como una caja



fuerte en el que tenemos información muy valiosa. Por ello la protección de los datos digitales comienza evitando accesos no autorizados a los armarios desde el exterior. El fabricante de técnicas de cierre Emka ha trabajado mucho esta idea y nos trae la nueva tecnología Emka Touch.

El reconocimiento biométrico mediante huellas dactilares es un planteamiento que ofrece más seguridad a un número cada vez mayor de aplicaciones. Lo que da tan buena impresión a los propietarios de la última generación de smartphones ahora también sirve para proteger armarios para servidores individuales y centros de datos enteros. El acceso con Emka Touch a un armario cerrado se hace en tan solo un segundo escaneando la huella dactilar de un usuario autorizado.

Emka Touch combina el reconocimiento biométrico de su socio tecnológico estadounidense DB Access Security con la acreditada tecnología de cierre mecánico. El escáner integrado en la maneta está conectado a un software a prueba de fallos que gestiona todas las huellas dactilares con los derechos de acceso asociados a ellas. Además, recopila y guarda una serie de información sobre el estado de cada armario.

www.emka.com

El Módulo DCM300 de Thaummat unifica la comunicación de telemetría

El módulo de comunicación inalámbrica industrial DCM300 de Thaummat permite unificar todos los recursos de comunicación de telemetría en emplazamientos remotos. Se trata de un sistema válido en condiciones diversas, sea cual sea el protocolo utilizado (protocolos serie industriales y/o TCP/IP), el medio de comunicación (TETRA, GPRS y otros) y el sistema SCADA implicado.

DCM300 está orientado a la comunicación crítica de datos de telemetría y telecontrol sobre redes TETRA de alta disponibilidad pero, para mayor seguridad, dispone de la opción de modem GPRS para respaldo.

El módulo incorpora toda la lógica de enrutamiento de dichos protocolos y cuenta con una interfaz web que permite una completa configuración del equipo

y su funcionamiento. Su gran flexibilidad y capacidad de programación permite adaptarlo a las características especiales de cualquier proyecto.

Entre sus características destacan dos aspectos que le confieren funcionalidades únicas para la comunicación en entornos críticos: optimiza y amplía la capacidad de comunicación en la infraestructura TETRA y cuenta con la función de auto-apagado para entrar en modo letargo programado para aplicaciones de ultra-bajo consumo.

En ocasiones es necesario dotar de comunicaciones de datos a emplazamientos que por su naturaleza o ubicación carecen de suministro eléctrico o disponen de fuentes de energía inestables o limitadas. DCM300 está adaptado para ello. El modo de funcionamiento se

puede programar fácilmente mediante una interfaz web y determinar parámetros como la duración de dichos intervalos de letargo que determinarán en definitiva el consumo medio y la autonomía del sistema.

www.thaummat.com



Nacex, una compañía bien valorada por sus clientes

Nacex realiza año tras año una encuesta de valoración a sus clientes acerca del servicio que reciben por parte de la conocida compañía de transporte urgente de paquetería, mensajería y documentación. Sin duda este tipo de encuestas es una excelente herramienta de marketing que da información de primera mano para mejorar el día a día de Nacex a la vez de que facilita una relación de proximidad entre la empresa y sus clientes que siempre es valorada positivamente por especialmente por estos últimos. Lo más interesante es que las conclusiones reflejadas nos dan una valiosa descripción del sector muy interesante.

Al realizar el análisis estadístico de los cuestionarios recibidos, Nacex ha podido comprobar la opinión que tienen los clientes en relación al servicio y dentro de los diferentes aspectos tratados en el informe final, las conclusiones más significativas han sido las siguientes:

En primer lugar, Nacex celebra que se mantiene la participación de clientes en relación a años anteriores. En el presente año, se han recopilado 1.571 cuestionarios de clientes. Más del 97% de los clientes encuestados, afirma estar siempre o casi siempre satisfecho con los servicios ofrecidos por esta compañía. Los aspectos más importantes que han valorado sus clientes son la fiabilidad y la calidad de servicio. El aspecto de menor importancia, es la imagen y en segundo lugar, la atención al cliente. El porcentaje de uso de los servicios Web que ofrece Nacex varía entre un 89,4% (Seguimiento de envíos) y un 64,7% (solicitud de recogidas). Sobre el uso de las integraciones cabe destacar que el 40,2% de los clientes encuestados utilizan integraciones de Nacex. Más del 70% de los clientes afirma que le es útil recibir vía e-mail el estado de los envíos. El canal más importante para solicitar servicios es la página web con aproximadamente un 43%, superando en un 10% al teléfono, situación inversa a los datos obtenidos el año anterior. Solicitar los servicios vía e-mail sigue una tendencia similar los últimos tres años. A destacar pues que los canales telemáticos (e-mail + Web) significan más del 75% de las solicitudes de servicios.

www.nacex.es

Hispanman amplía su oferta con vehículos de Comarth

De esta manera Hispanman aumenta su cartera de productos y servicios con uno de los complementos más útiles para industrias, almacenes y empresas de vigilancia y seguridad que abarcan tan amplias superficies que es necesario trasladarse a través de ellos con vehículos eficientes y no contaminantes. Asimismo, todas aquellas entidades locales que demandaban un producto limpio para realizar tareas de mantenimiento encontrarán en los vehículos Comarth el recurso más útil.

Desde 2005 los vehículos eléctricos de Comarth son ensamblados en su fábrica de Murcia cumpliendo con los estándares cualitativos más exigentes y las actuales directivas europeas. Los vehículos eléctricos Comarth son configurables, fiables, robustos y eficientes y respetuosos con el medio ambiente. Aparte, son aptos para circular por vías urbanas e interurbanas (matriculables) y pueden llegar a recorrer con una recarga de batería hasta 120 km.

Hispanman comercializará de inicio los

vehículos de la gama Cross Rider, CR Sport y T-Truck en todas sus variables y versiones. De esta manera cubrirá las necesidades de sus clientes que demanden una solución de transporte de personas y/o cargas para las grandes superficies comerciales, logísticas o industriales.

Otra de las principales ventajas de estos vehículos eléctricos es que su estacionamiento en zona azul es gratuito. De esta manera, las empresas o particulares que se dediquen al reparto de mercancías en los centros urbanos ahorrarán tiempo, esfuerzos y costes asociados a su actividad.

Según palabras de Jose M^a Cuadrado, responsable de la red de distribución de Comarth en España, *"Esta apuesta común por la Movilidad Sostenible es una aventura ilusionante pero también, sin duda, una imperiosa necesidad de nuestro país que atendemos con compromiso y profesionalidad"*.

www.hispanman.com
www.comarth.com



La eficiencia productiva de Martínez Lorient

La empresa cárnica Martínez Lorient, destacada empresa del sector cárnico español y una de las 15 sociedades que forman el Grupo de Empresas para la Reindustrialización que promueve la Generalitat Valenciana, ha explicado los detalles de su nuevo Sistema de Eficiencia en la Producción Martínez Lorient (SÉ ML), una metodología propia desarrollada a partir de modelos de éxito de otros sectores industriales, que garantiza la mejora continua y la inexistencia de costes superfluos en los procesos mediante una estructura laboral basada en unidades elementales de trabajo que asumen responsabilidad y gozan de autonomía.

Este sistema tiene como objetivo conseguir las mayores garantías de seguridad alimentaria, calidad y el mejor precio en beneficio del consumidor. El proceso permite coordinar los cuatro centros de producción de la empresa, las fábricas situadas en Cheste (Valencia) y Tarancón (Cuenca) así como la sala de sacrificios de Buñol y la granja experiencial de Villamarchante, ambas en la provincia de Valencia a su vez. El número de empleados asciende a 1.500 entre todos sus centros de trabajo.

De esta manera han conseguido en los tres últimos años

una mejora en la productividad del 7,5% pese a los continuos incrementos de la producción y la ampliación de la gama de productos.



www.martinezlorient.com

e-N@CEX

Con nuestro servicio puerta a puerta para empresas de e-commerce, realizar tus envíos te parecerá un juego de niños...



- Total integración informática
- Trazabilidad on-line
- Reembolsos y su control
- Devoluciones
- Preavisos SMS o E-mail
- Herramientas Web (estadísticas, gestión, gráficos, informes)
- Servicio de entrega puerta a puerta
- Ámbito peninsular (España/Portugal)
- Garantía de entrega **NACEX**

900 100 000
www.nacex.es

NACEX!shop
Estamos cuando tú no estás.

**LA SOLUCIÓN MÁS CÓMODA Y
ECONÓMICA A LAS ENTREGAS
DOMICILIARIAS.**

NACEX!shop es una nueva red de puntos de entrega con una importante cobertura geográfica en España Peninsular y amplia disponibilidad horaria para que sus clientes recojan cómodamente sus compras online.

902 123 460
www.nacexshop.es



Estamos creando una red



www.mercadoindustrial.es



www.corempresa.com



www.talentoynegocio.com

Suscríbete y participa en tus publicaciones online

Entra en www.mibizpress.com